



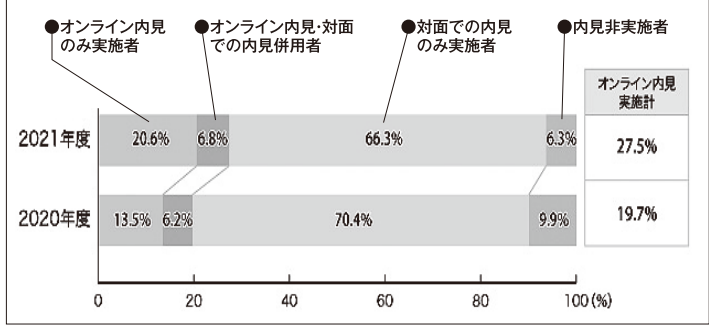
賃貸物件契約者のお部屋探し、約3割がオンライン内検を利用

(株)リクルートは、2021年度に賃貸物件を契約した人の行動実態やニーズを把握することを目的として、2021年4月1日～2022年3月31日に賃貸住宅へ入居し、物件選びに関与した全国の18歳以上の男女を対象として、2022年6月10～28日にインターネット調査を実施し、1,282件の有効回答を得た。「2021年度賃貸契約者動向調査」の結果を発表しました。

約3割がオンライン内見を利用、オンライン上で完結する賃貸契約の認知率は72.2%

不動産会社店舗への訪問数を単一回答で聞いたところ、全体平均は1.6店舗(前年2020年度は1.5店舗)でした。お部屋探しの際に見学した物件数

物件の見学スタイル(単一回答)



9件)でした。オンライン上で完結する賃貸契約の認知率は72.2%。「実際に利用したことがある」10.9%、「どのようなものか知っている」25.6%、「なんとなく聞いたことがある」35.7%で、前年度の73.3%(同7.0%)から4.7%、41.5%からほぼ横ばいでした。

2022年 11月号

満足度が高い設備は、24時間出せるゴミ置場。設備に対する満足度を、各設備が設置されている人を対象として聞いたところ、最も満足度が高いのは「24時間出せるゴミ置場」で66.7%(前年67.7%)となり、次いで、「宅配ボックス」が65.5%(前年64.3%)、「オートロック」が64.7%(前年64.6%)の順でした。2位「宅配ボックス」、4位「非接触キー」、6位「遮音性能の高い窓」は、前年と比べ満足度の順位が5ランク以上アップする結果でした。

魅力を感じるコンセプト賃貸住宅を複数回答で聞いたところ、最多は「防災賃貸住宅(備蓄倉庫・蓄電池等の災害対応力の充実等)」(36.3%)で、次いで「デザインナース賃貸住宅」(29.0%)、「子育て世帯向け(キッズスペースがある、建物全体的に子どもの安全に配慮されている等)」(22.4%)の順でした。

黒木代表のひとことコラム

不動産事業者にとって、約2年以上に渡る新型コロナウイルスの影響は、商業テナントの退去やテナント賃料値下げ等の事業リスクにもなりましたが、新しい商品やサービスを開発し提案するチャンスのある時期でもありません。

更にここ数年のIT環境の進化は、所有物件の賃貸可能な床面積だけに依存せず、その収益モデルも月額賃料だけではなく新たな事業サービスも考えられる為、業界内の連携だけでなく、今までのアセットタイプを超えた他の業界や異業種等との連携も考えられます。

これからの商業テナント事業提案は、シンプルなお部屋貸しから、新しいプロダクトやサービスを多種多様な消費者ニーズや企業ニーズに合わせて柔軟かつ複雑に組み合わせる課題解決型のコンサルティングサービスの要素が強まると思われます。



(株)ケイアイホーム法人営業課 マネージャー 吉田有希

まめに営業活動を積み重ね、来年の繁忙期への種をまく。

■コロナ禍で営業活動に影響はありましたか？

法人営業部岡山支店の契約件数は2018年からずっと微増していて、コロナ禍であっても同じ傾向が続いていました。同時に取引先も地道な営業努力によって微増しています。が、やはり全体としては転勤や出張が減少していたかと思えます。コロナが終息するまで、この状況はあまり変わらないと思いませんので、引き続き注意深く見守っていかなければなりません。が、来年1月からの繁忙期に備えて、現在は一生懸命色々な会社に対して種蒔きをしているところです。

堀江社長の役員室だより

(株)ケイアイホーム (株)ケイアイ「ミニ」代表取締役社長 堀江祐樹

■具体的にはどんな種蒔きをしていますか？

現在、提携会社は290社ほどありますが、まめに担当者に電話をして人事異動の動きがあれば教えてくださいとのお願いをしています。この課は、法人の大小にかかわらず転勤者へ物件の斡旋をしています。が、オーナー様からするとやはり大企業の社員が入居する事の安心感は大きいようです。大きな会社は東京から岡山への転勤や出張も多いので、時々東京に出張して大手の社宅代行会社にご挨拶に行ったりもしています。

最近、仕事上で発見したことはありますか？
実はつい最近の事ですが、ちよつとした手違いがあった。某オーナー様のご挨拶に謝りに行ったのですが、幸いにも大事に至りませんでした。その帰り道にふと気づいた事があり、自分で言うのも何ですが、謝罪に行くような仕事上のミスは入社以来ほとんど記憶になく、けっこう大雑把

な性格だと思っていた自分にも、責任感が一人前にあつて、無責任な仕事はしていないかったのだと初めて気づきました。(笑)

■好きな言葉は？

某調味料のCMで、「愛は食卓にある。」というキャッチフレーズを見て、これだ！と思いました。今は独身ですが、いつかは素敵な家族と食卓を囲んでほっこりするのが夢です。

吉田有希プロフィール

- ◆生年月日/1985年3月12日
- ◆出身地/岡山県
- ◆血液型/O型
- ◆入社年/2007年
- ◆趣味/競馬
- ◆好きな食べ物/ウニ
- ◆資格/宅地建物取引士、賃貸不動産経営管理士
- ◆家族/独身
- ◆座右の銘/愛は食卓にある
- ◆感心事/競馬



不動産関連のトラブル事例 91

国土交通省「不動産トラブル事例データベース」より様々な事例を(紹介)

今回は、「市街化調整区域についての虚偽の説明」についてです。

◆事案の概要◆

買主Xは平成7年10月、媒介業者Yの媒介で売主との間で土地付建物の売買契約を締結し、売代金1,400万円を支払った。本件土地は市街化調整区域に所在し、開発行為、建物の建築、改築等について都市計画法による制約があったが、XはYの従業員Zからは、重要事項説明等の際に具体的な制限の内容容について説明がなく、住宅の建替えは可能であるとの説明を受けていた。その後Xは建物を建て替えることとし、建築業者に見積りを依頼したところ、建物の建替えができないことを知らされた。Xは、Yの従業員Zによる説明を誤信して当該物件を購入したものであり、その土地建物の時価相当額は61万円であるとして、Y

及びYの従業員Zに対して、不法行為に基づく損害賠償請求の訴えを起こした。

◆判決の内容◆

市街化調整区域内の土地の取引では、媒介業者は買主の利用目的を予め確認し、買主に不測の損害を与えることのないよう法令による制約の内容について、専門家としてできるだけ明確にわかりやすく説明することが必要であるが、Yの従業員Zは、不動産取引について専門的知識を有していないXに対して本件媒介者としての説明義務を尽くさず、虚偽の説明をした者として、不法行為に基づき損害賠償責任があり、またYには従業員の使用者としての責任があるから、Y及びYの従業員Zは連帯してXに対し789万円を支払えとされた。

※出典・国土交通省「不動産トラブル事例データベース」

グループ各社・事業部のスタッフ紹介

ケイアイグループ各社・各事業部の店舗スタッフを紹介いたします。



今回は、(株)ケイアイホーム北長瀬店 チーフ 小郷夢蒔編です。

私自身の信頼を買ってもらったために、お客様の前ではいつも正直でいたい。

私はこの会社に入社後、北長瀬店で数ヶ月の研修を経て岡山南店へと配属になり2年間勤めた後、今年の6月にチームに昇格させていただき北長瀬店に帰って来ました。高校を卒業してからすぐに入社しましたので、まだ21歳です。今のところ社内が一番若いのではないかと思います。

私の実家は倉敷で不動産業を営んでおり、いわゆる「町の不動産屋さん」という感じです。子供の頃から仕事をする父の姿を見ていて、いつの頃からか自分も不動産屋になりたいと思うようになりました。接客に関しては、高校時代に飲食店でバイトしていた経験もあり、特に困ったことはありませんが、どちらかというところから話すというよりも、お客様の話をじっくり聞くタイプだと思います。お客様にお薦めする物件に関しては、良くも悪くも正直に説明して



(株)ケイアイホーム 北長瀬店
岡山市北区中仙道2丁目33-1

くも正直に説明していただきます。問題点等を変に隠したりするのは気持ち悪いですし、お客様からの信頼を失う事にもなりかねません。「物件そのものより、私自身の信頼を買ってもらっている」と常に考えています。こんなスタイルで、前期は思いがけなく年間売上個人の部2位となり、これからの仕事への大きな自信になりました。今度は個人ではなく店として表彰されたいと思っています。

北長瀬店のスタッフはとても仲が良く、お互いに協力しながら仕事をしています。たとえばピンチでも助け合いながらやっていますので、精神的にはすごく安心して仕事をしています。

相続MEMO知識

Vol.28 「生命保険での節税と生命保険の必要性」編

相続の不安や疑問・心残りなど、潜在的な問題を顕在化し解決いたします。

このコーナーは、相続と認知症対策に関する情報をシリーズでお伝えしていきます。

皆様はどこかの生命保険に入られているかと思いますが、その生命保険には「なぜ」入っているのでしょうか？

私も就職した当時に母の勧めで、紹介があった保険会社で500万の生命保険に入りました。「なぜ」保険に入ったのかは「何となく」ですが、少なくとも当時の担当者が私の相続対策で生命保険を提案したとは考えられません。皆様の中にも「何となく」が多いのではないのでしょうか。

私は相続の仕事について多くを学びましたが、相続における生命保険の立ち位置は、一定金額では節税という側面があります。また遺産分割で揉めそうな場合や法定相続人以外に財産を残したい場合等には、生命保険を活用する事で目的を叶える手段として使え、ある意味遺言書のような効果もあると考えています。



「家族の幸せから考える相続」をプロデュースします。 松下浩仁

への加入は、大きな意味を持たないと個人的には考えています。

相続の現場で感じる事ですが、オーナーの皆様方は財産を守る為に多くの苦勞をされ、また贅沢もされずに資産を築いてこられています。そして次の世代にその財産を残す結果となるのですが、私はこの「財産を残す目的」については、問題定義をしたいと考えます。

「財産」お金をその使い方を知らずに譲られてしまおうと、破産の道に進んでしまう可能性が高いからです。

「子供達に幸せになって欲しい」と願うのであれば、財産を残す意味や目的を今の内に伝えておく必要があります。その為に相続コンサル家族会議支援をご提案していますので、お気軽にお問い合わせてください！

全国の家賃・間取り動向及び
グループ内の問い合わせ動向

「データCLIP」ケイアイお役立ち情報

■全国賃貸物件家賃動向

4年8月末調査

都道府県	1部屋		2部屋		3部屋		総平均賃料		東京100%
	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	水準
埼玉県	54,246	0.7%	64,244	2.2%	73,819	0.8%	61,227	0.8%	84%
千葉県	54,455	5.2%	60,674	0.9%	72,302	-1.0%	58,945	1.5%	81%
東京都	68,910	0.1%	85,393	2.0%	91,884	1.4%	72,775	0.5%	100%
神奈川県	59,820	0.2%	75,986	0.2%	87,659	4.3%	68,019	0.4%	93%
愛知県	52,697	6.0%	59,024	3.6%	64,076	5.7%	56,580	4.1%	78%
奈良県	52,343	6.8%	57,788	5.6%	57,833	0.4%	55,476	2.5%	76%
京都府	53,686	1.7%	71,438	1.2%	78,246	1.4%	58,095	1.7%	80%
大阪府	57,038	0.9%	67,972	1.9%	74,944	0.3%	61,561	1.0%	85%
兵庫県	50,144	3.3%	56,419	-1.2%	65,536	-7.0%	55,235	-0.8%	76%
鳥取県	37,803	0.1%	46,378	1.8%	54,635	-6.1%	42,917	-0.6%	59%
岡山県	45,673	3.7%	55,139	0.5%	62,216	-0.5%	50,395	2.5%	69%
島根県	44,335	-2.9%	54,596	-1.2%	60,892	1.8%	50,176	-2.5%	69%
広島県	47,230	-1.7%	59,186	-0.2%	64,543	-2.9%	52,382	-2.4%	72%
山口県	39,667	0.5%	51,446	2.4%	58,944	1.6%	47,331	1.0%	65%
徳島県	41,069	4.4%	46,761	-10.7%	55,905	-10.5%	47,113	-5.2%	65%
香川県	38,581	3.2%	49,125	-1.8%	55,645	4.7%	47,338	3.5%	65%
愛媛県	43,583	-2.6%	50,152	0.8%	53,259	-2.7%	46,005	-0.9%	63%
高知県	47,624	6.6%	56,092	9.1%	61,215	2.0%	51,014	7.4%	70%
福岡県	50,790	1.0%	60,585	2.0%	68,692	-3.2%	55,272	-0.4%	76%
全国	51,042	4.7%	58,290	-0.1%	66,131	-1.6%	55,163	1.0%	76%

※資料出所：樹全管協共済会 小額短期保険契約実績より

※総平均賃料は、1部屋から3部屋まですべてのデータより算出したものです。

■お客様から当グループへの物件問い合わせ家賃動向(参考)

4年8月末調査

所在地	1部屋		2部屋		3部屋		総平均賃料		東京100%
	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	水準
広島市/廿日市	51,301	5.2%	60,935	-4.4%	75,468	0.1%	58,478	1.5%	80%
三原市	44,818	-4.3%	55,000	2.6%	60,524	-3.9%	53,163	-0.4%	73%
福山市	45,351	-1.6%	56,492	0.1%	64,741	5.9%	52,731	-2.3%	72%
倉敷市	42,293	-1.6%	57,877	7.0%	63,184	-13.6%	51,044	-3.0%	70%
岡山市	42,723	-4.7%	53,675	-4.1%	77,404	15.9%	50,364	-6.0%	69%

賃貸経営者が知っておきたい “あれ屋これ家” 税務編 101

岡山さくら税理士法人
代表税理士 吉田陽介



「消費税インボイス制度」その2

皆様こんにちは。「全国旅行支援」がスタートし、政府はウイズコロナへと舵を切りました。とはいえ、第8波も予想されていますので、今暫くは自衛手段が必要でしょう。

さて、シリーズでお伝えしている「消費税インボイス制度」ですが、この制度は令和5年10月1日からの導入が決まっています。

では、いったい何がどのように変わるのでしょうか。大きくは次の2つです。

(1) 請求書の記載項目の義務付け
①インボイス発行事業者の名称・登録番号
②取引年月日
③取引内容
④税率ごとに区分して合計した対価・適用税率
⑤税率ごとに区分した消費税額等
⑥交付を受ける事業者の名称、以上の項目を全て記載したものを「インボイス(適格請求書)」と言います。最も注意すべきは、この「インボイス」を保存していないと、税務署へ消費税を申告する際、購入時に「支払った消費税」の控除が認められなくなることで、(経過措置あり)従って、売上側がインボイスを発行していないと、購入側が困ることになります。

(2) インボイス発行事業者登録制度
「インボイス発行事業者」として登録しなければ、インボイスを発行できません。「インボイス発行事業者」になれるのは、税務署に消費税を申告している「課税事業者」だけです。つまり、「免税事業者」は、このままではインボイスを発行できませんので、「課税事業者」になって「インボイス発行事業者」として登録するか、「免税事業者」のままにいるか、その影響を検討する必要があります。